# 2024年源来好创业活动方案(通用13篇)

来源：网络 作者：莲雾凝露 更新时间：2024-07-29

*无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。方案的格式和要求是什么样的呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。源来好创业活动方案篇一借鉴学长经验规划创业梦想创业知识讲座是以提高学生创业意识...*

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。方案的格式和要求是什么样的呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

**源来好创业活动方案篇一**

借鉴学长经验规划创业梦想

创业知识讲座是以提高学生创业意识、与有经验的学长学姐分享经验为主要目的的一次大学生学习活动，有利于增强学生的创业信心。提高学生创业的热情。也将有助于提高整个江西中医药大学的创新创业氛围，更好的\'响应国家政策。

(二)主讲人介绍：

刘仁磊，江西中医药大学20xx级医药贸易专业，义乌爱杰进出口有限公司总经理，于20xx年毕业，20xx年到义乌开始实习，工作至20xx年底，20xx年3月份正式开始创业，成立吉杰国际贸易有限公司（爱杰前身），是美国集团公司acfglobal在中国的合资公司。服务的客户包括世界著名高尔夫球王泰格伍兹，美国新生代男歌星miguelito等知名艺人，服务的企业有百威budweiser，古琦gucci，budlight等美国各大公司,与其建立了长期的合作关系。产品供应主要包括：箱包类、服装类、户外用品、饰品等日用百货和各种促销礼品。

公司产品主要销往：美国、韩国、日本、阿根廷、巴西、澳大利亚、印度等多个国家和地区。多年来，我公司凭借优质的产品、一流的服务、合理的价格赢得广大客户的信任与青睐，使我们的产品遍布海内外，在互联网盛行的背景下，公司传统业务和电子商务业务并重，积极开拓新客户新市场，实行集团化模式运作，20xx-20xx三年内至少成立三家分公司！

湾里区江西中医药大学全体成员

20xx年10月23日下午2:30-5:00

3栋教学楼t3教室

无

共青团江西中医药大学委员会

xxxx大学学生委员会创业部

**源来好创业活动方案篇二**

1.组建一个包括技术人才和管理人才在内的具有综合性技能的团队;组建起来的团队成员每人都能力十足，堪称创业家，同时又能灵活、协调、有效地工作，这是历届胜出团队的经验总结。

2.开发出一种盈利模式，而不仅仅是一项发明。\"仅仅说明你的产品或服务的性质还不够，还要清楚地阐明谁、为什么、在哪里、什么时候、如何这些关键问题。技术方面的东西不论如何具体，都不能取代清楚明确的市场营销方案。\"这是往届胜者的经验之谈。\"你这是一件技术发明，而不是一种盈利模式\"，评审专家在淘汰一项创意时如是说。

3.从各方面人士那里获取忠告，不论他们是同学、教师，还是竞争对手或家庭成员。

4.分析顾客：他们在寻找什么?

5.分析竞争对手：你有什么他们不及的长处?

6.展示你有能力获得一种持续的、有竞争力的优势，例如你能够设立市场进入障碍，或是拥有自主知识产权，使得对手们无法夺取你的市场。\"千万记住告诉评审专家们，哪些人是你的顾客，他们如何能够从你的产品或服务中得到好处\"，一位往届评审专家如是说。

7.写作的文字要直接、中肯，记住评审专家们会认真阅读你提交的文字。\"要花费足够的时间和精力来撰写你的创业方案提要和创业方案全文，要竭尽全力，要严肃认真对待之\"，这是另一名往届胜出者的体会。

8.制定你的创业方案和时间安排时一定要实事求是、有根有据，注意避免好高骛远、不着边际。

9.不要刻意在技术方面、质量方面和价格方面展开竞争。

10.评审专家们就如潜在投资者，能够吸引他们的是你如何分析出一大片市场空间，他们喜欢的是潜力巨大、增长快速的业务。\"如果你正在学到的是如何创造一项业务，那你就已获胜了。\"

第二阶段 创业构思

作为创业家，你(们)现在应该认真思考：

2、产品与服务构思：你的产品或服务如何能够针对真正的顾客需要，帮助解决他们面临的实际问题?你将如何销售自己的产品或服务?你的收入来自何处?要撰写你构思的产品或服务的简介，以便向潜在顾客展示。

4、经营团队：如果团队已组织好，可以用一自然段说明各人在其中承担何种角色，以及在这种角色方面已经具有的背景。如果团队仍未组织好，可以说明构成经营班子所需的人才与技能。

然后，认真思考和回答下述问题：

· 所说的业务是否具有高速增长的潜力?

· 所说的业务能否抵御竞争对手的竞争?

· 所说的业务需要多少前期投资?

· 所说的业务需要多长时间才能将产品推想市场?

· 所说的业务是否具有成为该市场者的潜力?

· 所说业务的创意目前阶段开发得如何?

· 经营这项业务的团队队员的素质水平与技能互补如何?

· 凭什么说此项业务在今后五年能够茁壮成长?

第三阶段：市场调研

1、顾客调研

在进行市场调研的时候，千万记住要花些时间同实际上的潜在顾客接触，而通常情况下获得有关信息的最快办法，就是向知情者请教。你可以采用采访和调查的方式，去接触潜在的顾客、供应商和竞争对手，这是最为有效、快速和可靠的办法。要找到采访和调查对象，可以翻阅电话簿的黄页。

至少找到三个你构思的产品或服务的潜在顾客，而且这三者之中至少有一个是你未来的产品或服务的分销商。只有借助这种分销商，你才能将自己的产品或服务推向目标市场。要设计调查问卷，并对这些潜在顾客提问。要将这种问卷和答案、调查的结果保存下来，以便作为实地工作的证据备查。要将对顾客调查的结果分析成一份1至2页的提要。要重视数据计量，如现有顾客数量、他们愿意为产品或服务付给的价格，你的产品或服务给这些顾客带来的经济价值等。还要搜集的数据包括顾客购买此类产品的时间周期、谁在决定是否购买、如何防范别人模仿你的产品或服务、为什么你的产品或服务对于目标市场中的消费者或是用户具有应用意义。

2、竞争对手调研

要找出你的竞争对手，分析该行业竞争的各个方面。在分销产品或服务方面，你会面临什么样的难题?是否有可能结成战略联盟?哪些可能成为你的盟友?将这些问题及其答案写成一份1到2页的提要。

**源来好创业活动方案篇三**

警官高等专科学校（省警校）

xx年8月29日为省警校新生开学日期，为了把我们创业协会宣传好，让新生了解创业协会，相信创业协会，依靠创业协会，经协会领导决定全体参加人员于20xx年8月28日下午到达省警校。

1、筹集资金负责人：（本次采取分投分配原则，投资平均，利润平分，在批货之前把此项工作做好）

2、去尖草坪批货（xx年8月28日下午）组长：组员：

3、开会（8月28日晚上，安排活动具体情况）

会议主持：副主持：

4、安排住宿负责人：组长：

（意见：必须保证每个人住宿安全，确保健康，不能出现任何问题）

5、清理各人所带的包包

组长：副组长：

6、做名片

和必须做彩板的名片（个人投资）参加人员每人做纸名片（8月28日晚上落实）

7、着装

所有参加人员着警服，带创业协会的工作证，戴白手套

（原因：穿警服能表示是警校的，有亲切感，戴工作证能表示是创业协会的，有感染力，同时宣传创业协会，戴白手套能显示咱们的个性，让新生容易认识咱们。）

8、语言交流（参见“经验之谈”）

衣服架、插板、水杯、（如需添加，有待讨论）{参见经验之谈}

1、宣传创业协会

2、当移动业务员，办理移动卡

3、推销生活用品

（详见活动具体安排）

2、所有参加人员必须在8月29日上午七点到位，身着规定的服装。（负责检查）

3、前期全体人员去迎接新生，给他们搬东西，有俩人留下办理移动卡。最后利润平分，在迎接新生方面，男生给女生搬，女生给男生搬，这样有利于创业协会的宣传，迎接新生顺便给他们自己的名片，告诉他们咱们是干什么的，以后有事联系咱们。和新生先建立友谊，以一个学长的身份，以后便于开展工作。

4、后期全体出动继续卖咱们的东西，顺便宣传创业协会，和他们谈心，告他们一些学校的.情况（只允许说积极的方面）并且可能的情况下给他们叠被子。

5、为了和其余人区别开来，所有参加人员佩带工作证，白手套。身着警服，这样既可以代表创业协会，也可以代表省警校。

7、对于这次活动有七分成功的把握，三分风险，任何生意都是有风险的，大家要团结一致，艰苦创业，对于这次活动表现良好的开学后让其负责项目，意思是当项目负责人，这也是给你们的一份奖励，对于非协会会员表现良好的以后可以免费加入协会，享受会员待遇。

8、该安排有不详之处，待开会讨论后补充，不妥之处要随机应变，但总的方针和原则不能动摇。

**源来好创业活动方案篇四**

20xx年8月29日

xx警官高等专科学校（省警校）

xxx等

20xx年8月29日为省警校新生开学日期，为了把我们创业协会宣传好，让新生了解创业协会，相信创业协会，依靠创业协会，经协会领导决定全体参加人员于20xx年8月28日下午到达省警校。

1、筹集资金负责人：xx（本次采取分投分配原则，投资平均，利润平分，在批货之前把此项工作做好）

2、去尖草坪批货（20xx年8月28日下午）

组长：

组员：

3、开会（8月28日晚上，安排活动具体情况）

会议主持：

副主持：

4、安排住宿负责人：

组长：

（意见：必须保证每个人住宿安全，确保健康，不能出现任何问题）

5、清理各人所带的包包

组长：xx

副组长：xx

6、做名片

xx和xx必须做彩板的名片（个人投资）参加人员每人做纸名片（8月28日晚上落实）

7、着装

所有参加人员着警服，带创业协会的工作证，戴白手套

（原因：穿警服能表示是警校的，有亲切感，戴工作证能表示是创业协会的，有感染力，同时宣传创业协会，戴白手套能显示咱们的个性，让新生容易认识咱们。）

8、语言交流（参见“经验之谈”）

衣服架、插板、水杯、（如需添加，有待讨论）{参见经验之谈}

1、宣传创业协会

2、当移动业务员，办理移动卡

3、推销生活用品

（详见活动具体安排）

2、所有参加人员必须在8月29日上午七点到位，身着规定的服装。（xx负责检查）

3、前期全体人员去迎接新生，给他们搬东西，有俩人留下办理移动卡。最后利润平分，在迎接新生方面，男生给女生搬，女生给男生搬，这样有利于创业协会的宣传，迎接新生顺便给他们自己的名片，告诉他们咱们是干什么的.，以后有事联系咱们。和新生先建立友谊，以一个学长的身份，以后便于开展工作。

4、后期全体出动继续卖咱们的东西，顺便宣传创业协会，和他们谈心，告他们一些学校的情况（只允许说积极的方面）并且可能的情况下给他们叠被子。

5、为了和其余人区别开来，所有参加人员佩带工作证，白手套。身着警服，这样既可以代表创业协会，也可以代表省警校。

7、对于这次活动有七分成功的把握，三分风险，任何生意都是有风险的，大家要团结一致，艰苦创业，对于这次活动表现良好的开学后让其负责项目，意思是当项目负责人，这也是给你们的一份奖励，对于非协会会员表现良好的以后可以免费加入协会，享受会员待遇。

8、该安排有不详之处，待开会讨论后补充，不妥之处要随机应变，但总的方针和原则不能动摇。

**源来好创业活动方案篇五**

通过活动，让学生了解身边最接近的创业者的创业过程，体会创业的艰辛、困难以及从中获得的喜悦，学会关心、体贴身边的创业者――父母，帮他们分担简单的家务。

1、调查父母或亲戚的创业过程，填写创业情况调查表。

2、帮父母做一个星期的家务，填写小帮手劳动情况调查表。

3、邀请一位创业成功者准备好创业过程的演说词。

4、排练一个小品：《忙碌的一天》。

活动重点：通过实践填写创业情况调查表和小帮手劳动情况调查表。

一、谈话导入，诱发兴趣。

师：首先，请大家谈谈什么样的人才可算是创业者？

生1：在外帮别人打工挣钱养活妻儿的人可算是创业者。

生2：在自己的工作岗位上认真工作的人可算是创业者。

生3：为了实现自己的理想，在自己的工作岗位上兢兢业业、踏踏实实工作的奋斗者可算是创业者。

师：你身边都有哪些创业者呢？

生1：我们学校的王校长，他从一个普通的教师发展成为学校的校长，所走的路就是一条充满艰辛、不断跋涉的创业路，所以他可以说是我们身边一位成功的创业者。

生2：洮西海绵厂的田厂长，就是一名创业者，他原来家里很穷，但是他通过自己的勤奋工作，终于办了一个厂，而且这厂还办得很红火。

生3：我爸爸一直在北京打工，虽然他没有挣大钱，但是我每年上学的钱都是他辛辛苦苦打工挣回来的。所以，在我心中，他也是一名创业者。

生4：我的叔叔是个交警，他既不是百万富翁，也没当上大官，但他却保护着千千万万行人的生命安全，他是伟大的。所以，他是一名创业者。

……

二、听创业过程，谈内心感受。

师：原来我们身边有这么多创业者。他们的苦累、他们的欢笑，你又了解多少呢？今天，我们很荣幸地请到了一位创业成功者来谈谈他创业过程的辛酸史。下面我们掌声有请。（或播放录音）

家长发言

师：让我们再次感谢郑兴宇的爸爸给我们带来的精彩演说。

三、调查情况，交流结果。

1、师：郑兴宇的`爸爸经过近十年的努力终于踏上了成功之路，在座的许多同学肯定也认为自己的爸爸妈妈是一个成功的创业者，那你们了解他们创业的具体情况吗？请拿出你们所填写的调查表格，跟大家交流一下你调查的结果。（附创业情况调查表）

创业情况调查表

被调查者姓名：

性别：

年龄：

工作单位或所在城乡：

采用的调查方式：

调查内容：

1、平均每天工作时间：

2、工作的目的：

3、平均每月工资：

4、创业后所取得的财富：

5、每天上下班时的交通工具：

6、每天上下班路上所花的时间：

7、回家后做家务的时间：

8、回家后所做的家务有：

调查人：

2、表演节目《忙碌的一天》

师：创业之路是漫长而又艰辛的，在这条路上，充满了困苦，洒满了汗水，甚至流淌着泪水。下面请欣赏小品《忙碌的一天》。

学生分别扮演交警、出租车司机、教师、护士、公司经理、警察。

四、分担家务，从我做起。

1、师：通过调查及欣赏小品大家都知道了，爸爸妈妈每天辛苦工作后，还要花那么多的时间来做家务，真是太辛苦了，那我们能帮上什么忙，减轻他们的负担吗？（交流）

生1：我们可以帮妈妈做一些力所能及的家务事。

生2：我们可以帮妈妈扫地、擦桌子。

生3：我们可以帮爸爸擦皮鞋。

……

2、师：说得多可不表示做得也多哦！把你这一星期来所做的事展示给大家看看吧！（附小帮手劳动情况调查表）

小帮手劳动情况调查表

学生姓名：

周一：

自我满意程度：

周二：

自我满意程度：

周三：

自我满意程度：

周四：

自我满意程度：

周五：

自我满意程度：

周六：

自我满意程度：

周日：

自我满意程度：

家长意见：

3、小朋友们帮的忙可真不小哦！看来大家都找到了一个家务劳动的小岗位。让我们一起在学习中成长，一起唱《十帮拍手歌》。

你拍一，我拍一，帮助爸妈倒垃圾，

你拍二，我拍二，帮助爸妈整鞋子，

你拍三，我拍三，帮助爸妈来盛饭，

你拍四，我拍四，帮助爸妈洗袜子，

你拍五，我拍五，帮助爸妈擦地板，

你拍六，我拍六，帮助爸妈收碗筷，

你拍七，我拍七，帮助爸妈洗青菜，

你拍八，我拍八，帮助爸妈整房间，

你拍九，我拍九，帮助爸妈擦皮鞋，

你拍十，我拍十，大家一起来帮忙。

五、总结归纳，升华主题

师：所有在自己的工作岗位上为社会作出贡献的创业者都是可敬的；所有在创业者背后默默支持的人都是可亲的；所有为创业者分担忧愁的人都是可爱的。同学们，为了身边这些可敬的、可亲的人，让我们都做一个可爱的人吧！记住，创业，从我做起。

**源来好创业活动方案篇六**

各学院:

为贯彻中省有关大学生就业创业工作会议精神，全面推动我校大学生就业创业工作深入开展，经研究，决定开展20xx年大学生“就业创业服务季”活动。现将有关事宜通知如下：

开展时间：20xx年4～6月

学生处学生就业指导中心牵头，各学院协助组织实施，分别开展学校层面和学院层面的就业创业服务活动。

（一）广泛开展政策宣传咨询活动

1做好政策宣讲。依据《国家促进普通高校毕业生就业政策百问（201）版》，对20xx年大学生就业创业政策进行进一步的宣传咨询，将就业政策、求职签约、创业扶持和毕业手续办理等程序给学生讲清、讲透。

2鼓励基层、中小微企业就业。各学院应着力宣传“西部计划”、“三支一扶计划”、“应届大学生应征入伍服兵役”等国家和基层项目，通过座谈、宣讲等方式，鼓励毕业生到基层、中小微企业建功立业。同时，做好已在基层就业学生的联络回访。

建设信息专栏。各学院要设立“就业创业工作信息宣传栏”，宣传好政策，传递好信息，热诚为毕业生服务。

（二）切实加强就业信息通道建设

1信息平台。加强就业信息平台建设，利用学院网站、微博、微信、qq群等信息化手段，实时传递、发布就业需求信息等。

2就业渠道。调动全体教职员工、校友等资，通过多种形式，邀请用人单位到我校举办校园专场招聘（宣讲）会。

网络视频招聘会。学校将于4月28日举办第二场“xx科技大学20xx届毕业生网络视频招聘会”。各学院也要积极举办学院级各类招聘活动，促进毕业生充分就业。

（三）就业创业大讲堂

继续开展“就业创业大讲堂”活动。鼓励各学院推荐主讲人人选，承办“就业创业大讲堂”，学生处负责组织安排。

（四）关注研究生就业创业工作

针对研究生，相关学院要充分发挥导师在研究生就业创业工作上的有效促进作用，认真总结、分析各专业研究生的就业状况，通过专题培训和“一对一”谈话等措施，切实做好研究生就业创业指导服务工作。

（五）鼓励学生自主创业

鼓励大学生自主创业，积极引导、扶持和培育学生积极从事科技型、引领型创业活动。通过积极开展创业教育，开设有针对性的创业培训，为创业学生提供创业导师、创业方案风险评估等服务。

（六）重视就业困难毕业生就业创业

各学院要摸清就业困难毕业生真实情况，建立信息台账，抓住本学期求职招聘的关键阶段，通过组织专场招聘、“一对一”、“多对一”帮扶、优先推荐岗位、加强就业创业指导等措施，开展就业创业精准帮扶工作。

（七）做好大学生就业创业相关程的。教学检查和督导

“就业创业服务季”活动期间，学生就业指导中心将组织专人对全校《就业指导》程开展教学检查。

1加强领导。就业工作是“一把手工程”，各学院要加强领导，落实责任，提前安排，精心准备，做好动员，充分发挥毕业班学生干部、学生党员的模范作用，有效推进毕业生就业创业工作。

2精心实施。在前期活动征集的基础上，各学院已申报了相关活动，请各学院认真筹备相关活动，确保活动取得实效。

全员参与。要广泛宣传，在各级各类宣传平台上做好相关活动的宣传报道工作。发挥广大教师，特别是专业教师在就业创业工作中的积极作用，动员全体教职员工关心、支持、参与学校就业创业工作。

4认真总结。活动结束后，各学院要全面总结工作，认真分析，于20xx年7月8日（星期五）16:00前将活动总结报送学生处学生就业指导中心（xx校区），电子版同时发至：。

未尽事宜，请联系学生处学生就业指导中心。

**源来好创业活动方案篇七**

这是一个需要激情和梦想的时代；

这是一个需要信仰和责任的时代；

这是一个需要个性和创新的时代。

励志照亮人生，创业改变命运，凝聚创业激情，笃行企业梦想。在市场经济日趋成熟和完善的今天，创业对于当代大学生具有特殊的意义。它关系到社会的可持续发展，亦关系到后备人才资源的储备。为了给有新锐的创业思想，优秀的创业思维，高效能执行能力的优秀大学生提供一个挥洒创业激情，结交创业伙伴，提升创业技能的平台，河北工程大学农学院创业者协会特举办“赢在大学”创业设计大赛。

“赢在大学”创业大赛的灵感来自于中央电视台“赢在中国”的创业系列活动。此次活动由河北工程大学农学院创业者协会主办，本次活动获了农学院团委和社团联合会的大力支持。大赛于xx年11月15日正式启动并开始进行宣传，整个活动持续两周左右。大赛分为三个阶段，为保证比赛质量，按照惯例，每轮都将设置一定比例的淘汰率，每轮表现优异的选手（团队）晋级下一轮。为使大赛更具权威性和公正性，比赛期间，我们将全程接受农学院团委和社团联合会的监督，决赛将请相关老师、社团联合会领导及各兄弟协会会长担任评委。

1、报名对象：中华南校区在校大学生

2、报名时间：11月15日-----11月17日

3、报名方式：a、食堂路宣传咨询点报名

b、个人、团队均可

1.活动宣传（黑板报和宣传板的形式）并接受报名，时间由11月15日至11月17日。

2.活动分为初审、现场答辩两个阶段进行

（3）11月25日晚前评审团将公布此次大赛入选复赛的团队和个人

创业计划书初选规则：商企业计划书评选每个团队可以自由确定公司类别以及经营模式，要注意把握产品开发和市场潜力，并预算一个运营周期后企业预期的利润情况，树立相应的企业理念，通过理念识别、行为识别、视觉识别阐述计划书内容，在规定的时间内制作好一份比较正式的商业计划书并打印上交予评审团负责人，根据评审团的最终裁定参加复赛。

创业大赛活动方案11

为贯彻落实国务院办公厅《关于深化高等学校创新创业教育改革的实施意见》（国办发〔20xx〕36号）和国务院办公厅《关于发展众创空间推进大众创新创业的指导意见》（国办〔20xx〕9号）精神，进一步推进我校创新创业工作，增强大学生创新精神、创业意识和创新创业能力，营造良好校园创新创业训练氛围，我院定于20xx年3月举办电力学院第三届“电力杯”大学生创新创业大赛。

梦想青春，创业无限科技创新，成就未来

在校大学生、毕业3年以内的.毕业生（包括本专科生、硕士研究生、博士研究生）均可报名参加。

主办：华北水利水电大学电力学院

承办：华北水利水电大学电力学院团委

1.大赛形式

比赛分为创新项目组和创业项目组。大赛由初赛和决赛两个阶段组成。

2.评分标准

大赛评分内容由两部分组成：项目书、执行过程和项目取得的成果及预期前景（占总成绩的50%）；ppt项目展示并回答评委提问（占总成绩的50％）。

1.宣传动员（2月16日—3月5日）

各年级辅导员老师、各班级学生干部要做好宣传动员工作，通过线上、线下等多种形式对本次大赛进行宣传，动员师生积极参赛；学生在此期间做好报名准备工作，进行市场调研和分析，相关技术知识学习，组合团队，选定项目，认真撰写创新、创业计划书。

2.报名阶段（3月6日—3月15日）

各年级认真组织赛事报名工作。鼓励专业交叉、学科融合，尽可能扩大学生参与面；学院可针对创新创业项目情况，邀请相关创新创业专家对参赛学生和项目进行指导。

3.初赛阶段（3月16日—3月20日）

学院团委负责组织初赛，邀请专家对创新、创业计划书进行审核、答辩，各年级初选时要从创新、创业计划书创新性、项目技术、经营思路、资金情况、商业模式、市场前景、与专业的结合度等方面对项目进行评选。参赛团队于3月15日前报送初赛材料至学院团委，具体报送材料和报送方式见两附件中实施方案。

4.决赛阶段（3月21日—3月27日）

决赛将邀请创新创业经验丰富专家和相关学科专家进行评审，决赛采取现场答辩形式，邀请相关专家对项目答辩情况进行评审和指导，最终评选出优秀的创新、创业项目和团队。创新决赛暂定于4月15日，创业决赛暂定于4月22日举行，如有变化另行通知。

创新大赛和创业大赛均设置一等奖2名，二等奖4名，三等奖6名；均设优秀组织奖4名，优秀指导教师若干。获奖团队将获得荣誉证书和资金奖励。

对于本次大赛获奖项目，优先推进高一级层次的创新创业大赛；优先推荐参加校级“华彩杯”创新创业大赛。

1.各年级要高度重视，精心组织，深刻认识创新创业教育在高等教育改革中的意义，以创新创业大赛为契机，大力推动我院大学生创新创业工作，帮助学生树立创新创业观念和意识，有效提升广大师生的创新创业精神，从而推动我院创新创业素质教育，营造浓厚的创新创业氛围。

2.各年级要认真做好宣传，广泛动员师生参加比赛，按规定时间完成做好初赛和决赛参赛项目和团队的选拔、报送、培训和指导工作。

3.参赛团队提供的项目需保证是原创，若发现抄袭他人项目将取消比赛资格，若提供的项目涉及知识产权所引起的纠纷，则由参赛人员自负后果。

4.参加过校级以上（含校级）比赛且获奖项目不再参赛。

5.未尽事宜及相关要求见附件。

联系人：柴延艳、车轲（花园校区）、齐欢（龙子湖校区）

附件1：第三届“电力杯”创新创业大赛项目申报表

附件2：第三届“电力杯”创新大赛项目策划书及相关要求

附件3：第三届“电力杯”创业大赛项目策划书及相关要求

华北水利水电大学电力学院

20xx年2月16日

**源来好创业活动方案篇八**

自强不息自主创业

透过举办大学生创业一条街，努力拓展大学生就业、创业的视野，增强大学生创业意识和风险意识，为我校大学生打造一个创业实践成长平台，提升大学生就业、创业综合素质及潜力，营造校园创业氛围。

广西师范大学学生会

赞助单位：

（1）育才校区：xx年4月16日下午（周六）ddxx年4月17日（周日）

（2）雁山校区：xx年4月22日（周五）ddxx年4月24日（周日）

（1）育才校区：图书馆d大学书店校园主干道

（2）雁山校区：校园主干道

1、大学生创业街：

（1）分别于育才、雁山校区设立50d60个学生摊位，鼓励广大学生创业，学生在活动中拥有自主摊位，自主经营商品（在学校允许范围之内），自负盈亏。

（2）报名时间：育才xx年4月7日ddxx年4月13日

雁山xx年3月16日ddxx年4月20日

（3）申请摊位须交纳100元保证金并签订协议书。

（4）经审核透过的学生，由校学生颁发经营许可证，执证营业。

（5）每个摊位带给两张桌子、两张椅子、一个雨棚。

（6）学生摊位的摊位费统一价位80元，具体位置抽签决定，抽签时间为4月15日下午5:00d8:00于校学生会办公室。

2、商家展卖：

（1）分别于育才、雁山校区设立10d20个商家摊位，由校学生会实践部及各学院实践部（外联部）组织商家进驻校园进行展卖。

（2）报名时间：育才xx年4月7日ddxx年4月15日

雁山xx年3月16日ddxx年4月20日

（3）申请摊位须交纳100元保证金并签订协议书。

（4）经审核透过的商家，由校学生颁发经营许可证，执证营业。

（5）每个摊位带给两张桌子、两张椅子、一个雨棚。

（6）商家摊位划分好具体区域并标志摊位号，摊位费按摊位号的`不同具体商谈价格。

3、跳蚤市场：

（1）分别于育才、雁山两个校区划设二手市场专门区域，透过二手交易，到达资源的循环再利用，倡导同学们节约意识，树立正确的发展观、价值观。

（2）雁山校区由青年志愿者协会具体承办。

（3）报名时间：育才xx年4月7日ddxx年4月13日

雁山xx年3月16日ddxx年4月20日

（5）每个摊位须交纳100元保证金并签订协议书，保证在二手市场区内摊位所摆设及售出商品须全部是二手货，严禁摆设及销售全新商品。如发现违反规定，将没收其保证金。

（6）活动期间安排人员负责监督及秩序维护。

（7）摊位的具体位置抽签决定，抽签时间待定，抽签地点为校学生会办公室。

4、趣味抽奖

（1）活动时间：4月16日晚19:00dd22:00

（2）活动地点：育才校区图书馆前

雁山校区孔子广场

（3）活动形式：

1）设置服务宣传点：

a.利用展板收集同学们对本次活动的看法，同时起到宣传的目的，增加人气。b.作为本次活动的咨询点，为同学们带给相应的服务。

**源来好创业活动方案篇九**

”儿童购物网\"()是互联网和电子商务发展的必然产物并且会在发展中获得巨大成功。儿童购物网以丰富多彩的网站吸引上网的孩子们，为他们提供丰富、优质的商品以及一个虚拟的网上乐园。儿童购物网将销售全方位的儿童商品，包括：玩具、书籍、软件、服装和食品等。它也会应需要提供网络产品和网络应用工具。

1.1目标

1.1.1点击率以每日点击次数计：底达到5万次/天，底达到20万次/天，底达到50万次/天。

1.1.2会员数量

1.1.3销售额

1.1.4网站价值

1.1.5ipo

1.2任务

儿童购物网是孩子们乐园，在这里，他们可以相互交流、漫游网络、获得知识、以及周游世界。它先提供相关信息服务，然后通过销售商品取得收入和利润。儿童购物网是孩子们快乐之家，同时也是是父母和学校购物的最佳选择。

1.3成功的关键因素

1.3.1完善的服务增加客户的回头率;

1.3.2成为第一大儿童购物网站;

1.3.3网站的必须具有可塑性以适应时代的发展，吸引更多的客户。

2公司概况

儿童购物网是一个新的公司，共有6个全职的雇员。是一个高效的、富有创造力的团队。

2.1公司产权

公司成立于8月，有2个股东，张明和赵均(各持股50%)共投资人民币50万元。

2.2启动计划

公司成立以来资金主要用于设备购买、系统开发以及网络建设等。

2.3公司位置和办公设施

公司位于北京市海淀区。办公设备在3.4有详细介绍。

3网站计划

建立一个活泼、吸引力强的网站。儿童购物网不是像其他网站那样只是简单的销售，我们要成为最大的儿童网络世界。我们的收入和市场份额也会以其为中心。

3.1商业模式

我们的商业模式是以通过网络销售产品为基础。并逐步提高知名度，获得顾客的信赖、形成良好的品牌形象。我们相信良好的品牌形象能促进客流的增加和销售的提高。

3.2网站定位

一流的设计和良好的品质是我们的定位。

就我们所知，儿童购物网获得的评价最高，这对未来的销售很重要。过去，我们的设计和营销赶不上在资金上已占优势的竞争对手。但现在我们有了新的设计队伍和融资渠道，儿童购物网已做好准备，迎接不断成长的市场。

儿童购物网将以一个全方位的信息中心而不仅仅是一个商店，在众多竞争者脱颖而出。

3.3客流量预测

到月底，我们计划拥有5万次/天。一年以后，进展会更快。到20，为20万次，20达到50万次。

3.4开发软件及设备

由于儿童购物网的目标客户为中上阶层，生活比较富裕，我们将下大力投资，采用最新技术，以卓越的设计和动画效果吸引客户。我们根据本企业文化和品牌标识做出色彩鲜明，新颖独特的设计。

儿童购物网将有三层结构。网站大多以coldfusion和asp编码，并配合sql服务器和iis网络服务器(支持宽带传送)。在服务器上，我们将放置注册表数据库，该数据库将以e-mail的形式发布产品和网站的最新动态。

信息构造将建立在以下基础板块--信息板块，产品板块，购买板块以及管理板块。

购买板块需要一个版本验证和在线支付系统。管理板块建立在镜象服务器上，这种服务器会对可载入当地数据库的实时数据库进行监测。这个服务器在儿童购物网上是看不见的，即使在公司内部也是高度机密的。整个设置将会有些昂贵，我们需要5个服务器：2个用于机构内部，另外3个用于建网。

3.5未来发展

互联网每隔三个月(甚至更快)就会改头换面一次。我们的发展方向就是随机应变，迅速适应新的技术和变化。

4市场分析

4.1市场划分

我们主要的目标市场包括这三个领域：

4.1.1年龄16岁以下的孩子们及其父母们;

4.1.2为上层家庭孩子服务的教育机构(包括全托和私立学校)。

4.1.3上网络学校的家庭。

4.2市场情况

4.2.1市场需求

叙述儿童商品的市场需求情况。

4.2.2市场趋势

儿童购物的市场正在以指数速度增长，其关键因素是：生活水平的提高。父母努力工作为孩子们提供良好的生活水平。

4.2.3市场成长

儿童购物网是在宏观市场环境的紧急召唤下产生的。从市场的各个趋势中可以看出：全方位、多功能的网站非但不是画蛇添足，而且还是绝对必要的。

4.3行业分析

叙述儿童商品行业情况。

4.3.1行业参与者

说明不同公司如何争夺同一个市场，包括谁拥有何种产品，他们得到多大的市场份额以及他们不同的经营模式。

4.3.2因特网现状就网络电子商务进行叙述。

4.3.3竞争与购买类型

叙述竞争中因素、孩子对网络的使用、他们的父母和老师们对网络产品的购买等。其中详述了诸如定价、运输、品质等。

4.3.4主要竞争对手

叙述竞争对手的优势、劣势以及如何与之抗衡。建立一个活泼、吸引力强的网站。儿童购物网不是像其他网站那样只是简单的销售，我们要成为最大的儿童网络世界。我们的收入和市场份额也会以其为中心。

5策略和实施计划

5.1策略架构

叙述市场、销售、采购、管理以及推广等策略的关系。

5.2价值构成

儿童购物网的价值具体体现叙述。

5.3竞争优势

儿童购物网的竞争优势。

5.4市场策略

5.4.1网站市场推广

5.4.2定价策略

5.4.3促销策略

5.5销售策略

5.5.1销售目标

下列图表所示的销售预测是基于不断增长的点击率和每次点击所获得的平均销售额。据估计,销售额会从年的50万元，上升到年的400万元到年将会达到2500万元。

5.5.2网络发展计划详细介绍儿童购物网的发展计划。

5.6战略联盟

详细介绍儿童购物网以何种策略应付互补性伙伴和竞争对手。

5.7发展进度

列明儿童购物网各部分完成时间表。

6管理概述

6.1组织结构

6.2高层管理人员介绍

介绍管理层的主要人员：

6.3人事管理计划

下列人事计划详细讲述了我们的人员组成。

最初，我们只有6人，到2024年末，将增至20人。计划到2024年底增至50人，2024年底80人。

7财务计划

儿童购物网是依靠互联网世界不断发展的公司，为了保证有充足的资金，我们必须按期增值，以带来大量补充资金。

20上市，预计公司市价定为?。

19，原始投资者投入50万元，上市时股票市值?irr为?;

2024年，投资者投入?，购得?股，上市时股票市值?irr为?;

2024年,引入风险?，购得?股，上市时股票市值?irr为?。

7.1重要前提

所有商业计划内容基于以下前提：

1.互联网的使用越来越普及，仍保持高速增长;

2.电子商务前景光明，信用卡授权和物流等都运行良好，不会出现重大危机;

3.儿童购物网能从金融市场持续获得资金。即：网络公司亏本经营，其市值也会不断的上升的。

7.2关键财务指标

显示销售额增长、经营费用的增长、存货、应付时间、应收时间等指标及相互之间的关系。

7.3盈亏平衡分析

盈亏平衡分析是很重要的金融指标。我们初期的亏损会在以后为投资者带来更高的收益。

7.4损益预估

我们估计，直到2024年，每年的亏损额都会增加。然而，广告费用也是很高的，但不断增长的点击率会弥补我们的损失。

7.5现金流预估

儿童购物网的现金流是由新的投资的带来的，依靠新的资本维持。我们已经开始计划新的一轮融资。

7.6资产负债预估

7.7财务比率预估

互联网创业项目策划书范文案例

1.业务主旨

一个合格的创业计划书首先应该具备一段清晰、简洁、有效的概括描述性语言，以说明此项创业计划的发展方向和主要内容，其中应该特别突出富有吸引力的鲜明个性、明确的思路与目标以及创业者自身所具备的优势，让投资人能在最短的时间里全面了解整个创业计划，控制资金的投放方向及节奏，使其能在必要的时候提供最行之有效的帮助。风险投资集团拥有丰富的管理经验和强大风险自我控制能力，其在管理和风险控制方面的无形投入对处于起步阶段的创业者来说无异于黑夜里的一盏明灯。即使双方合作并未成功，虚心接受风险投资专家的建议也会使创业者获益非浅。

2.创业公司情况介绍

建立初步印象后，创业者应该进一步说明自己公司的背景和现状，清晰明了地托出公司的全盘战略目标，挑明作为商业盈利公司的最终目的，使投资人能充分了解其所投资的创业公司，建立起必要的信任。这是创业者“圈钱运动”的必由之路，需要有诚恳的态度，只有让投资人在充分信任自己之后，一切的合作才有可能真正地展开。试想在自己并不信任对方的情况下，有谁会将的几十万几百万甚至几千万的钞票拿给你去大把大把花掉呢?开诚布公是建立信任的基础。

3.产品/服务

产品/服务是创业计划的具体承载物，是投资最终能否得到回报的关键。产品/服务要有商业价值，应以市场为导向，而不要以纯技术为导向，因为有市场机会的创意才最有价值，才能够满足目标市场领域的要求。创业者应对其描述得尽可能详实而清晰，具体应突出产品/服务的特点，潜在商业价值;技术的领先性，是否适应现有消费水平;对技术前景准确合理的判断;所有权状况等内容。对此，创业者应该抱有充分信任风险投资公司的态度，不要过分担心自己的技术专利会被风险投资公司所窃取而有所隐瞒。可以肯定的是，风险投资公司在这一方面有着严格职业道德的规定，在洽谈合作前，他们必会同创业者签署保密协议，用法律的手段来保护创业者的利益。

4.市场分析

市场分析是投资人决定是否进入市场的关键因素，创业者应该在引入风险投资前对市场进行严密科学的调查分析，并在创业计划中详细阐明市场容量与未来趋势，这包括目标领域现有规模、发展状况、开拓能力、客户情况、竞争形式及营销策略的可行性，并对市场份额及市场走势作出合理的预测，进行准确的市场定位。为了保证其准确性，创业者应尽量采用多条专业的市场分析渠道，委托不同专业的市场分析公司分别作出严密科学的权威性的调查报告，并综合尽可能多的数据，作出最终的论证方案，最大限度地规避风险。清晰的市场机会是对风险投资商最具吸引力的方面，目标市场应具有相当规模和发展潜力。

5.竞争分析

俗话说“知己知彼，百战不殆”，创业者必须对市场竞争情况及各自优势认识清楚，透彻分析，并部署出明确的竞争战略。

6.经营及实施

经营及实施包括两个方面内容，一是经营战略，另一个是销售方式。对于经营战略，创业者应明确战略实施步骤、经营时间表、产品生产/服务计划、成本、毛利、预期的经营难度和资源需求等。对于销售方式，创业者则应明确销售策略和方式，包括对销售人员的激励方式和有效促销策略。销售和促销策略对公司的长远成功来说非常重要。

7.管理背景和能力

风险投资家非常注重管理能力，可以说没有好的管理就不可能取得成功，管理能力在商业计划中体现于以下的两个方面：

(1)创业信念，远见卓识，专业知识与丰富的经验，以及良好的商业感觉;

(2)缜密的计划和有效的实施方案，包括对风险和威胁的洞察和考虑。

(3)创业者应在这部分介绍创业团队成员所具有的教育及工作背景、具体分工情况、产权股权划分情况、创业信念、风险识别及反应实施计划能力的情况。好的团队组织应该结构严谨，拥有技术、管理、财务、法律、语言和写作等方面的多面手或各有专长的组织成员，并且还充分考虑内部成员能力互补的问题。

8.融资方案和回报

创业者应在此列示出资金结构及数量、投资回报率、利益分配方式、可能的退出方式等方面的内容，并在全面估价后，提出最具吸引力融资方案。

9.财务分析

财务是风险投资家最为敏感的问题，所以清晰明了的财务报表是对创业者最基本的要求。创业者应对资金需求的额度具备足够的认识，必要时还可以请教专业人士。在此方面，需要列示的关键财务指标和主要财务列表分别包括第1年月报、第2~3年季报、4~5年年报;资产负债表、损益表、现金流量表、资金需求与分配、财务假设、趋势和比较分析。

10.创业计划表述

创业计划表述的作用相当于法庭审理过程中的结案陈词，需要语言简洁清晰并少有冗余，运用准确无误专业语言完整归纳出创业计划的主要内容及实现方式，使风险投资家们确认为此项目投资具有实实在在的意义。一份计划的最终成败将在此一举，好的表述应该简明扼要地侧重说明时机成熟、公司战略、竞争优势等内容，千万不要回避公司策略和市场问题，而只去大谈特谈对财务方面的需求，切记。

对于一份好的创业计划来说，以上十条必不可少。如果你想跻身伙头工行列，成为未来亿万富翁的话，从现在开始，按照以上条目编写你的互联网创业计划书。

**源来好创业活动方案篇十**

农村自然环境良好，在发展种植产业的同时，可以发展旅游业。种植特色作物，提升旅游价值，通过旅游带动农产品销售，可以实现利润的最大化。

返乡创业项目生活纪念礼品店

随着如今人们的生活中，拍照留念可以说已经是人们的习惯了，无论是年轻人还是中老年人，都对留念有着必要的思路，网络小礼物是利用互联网，智能手机平台根据客户的要求做出照片书以及各式各样的小礼品，未来定制化礼品在人们的生活中是必不可少的、投资小回头客多、薄利多销不需要囤货、进货、发货，来图即可制作，客户也可以自己制作，手机下单，操作简单。如果你也玩手机可以百渡搜一搜：美印顽皮豹创始人，这是个流行热门的行业!因为其门槛低、回报大，时间自由，未来是互联网的时代，足不出户就能在家挣钱钱，未来的前景很是不错。

其实我们看一个生意好不好做，要看它有没有市场，市场份额越大，发展空间才会越好，小礼品是未来的发展方向，如今的人可以说是人人都玩手机，各种旅游照，亲子照，结婚照，同学聚会等等，要留念的太多如果你有不懂的可以百渡看看美印顽皮豹创始人，未来的市场空间还是不错的，而且与其成天玩手机，真的是不如找点事情做，让自己的生活更加的充实而有意义。

返乡创业项目2.多肉种植

现在花店很受欢迎，但是鲜花供应来源地大多数都在外地的大型花卉场，成本比较高，鲜花不能久存，特别是切花。养殖多肉来售卖就不一样了，多肉好养，价格普遍不高，但是外形很好看，许多人购买无压力，投入成本不是很高，所以可以尝试。

返乡创业项目3.食用菌种植

近年来很多菌类的干货价格一直是比较可观的，但是不少山区都是从外面引进，种植的人，还是比较少的。如果在当地上规模种植，肯定会有一些可观的收益，种植的成本也不高。可以考虑一下。

返乡创业项目4.药材种植

中国有着较大的中药市场，利用山林种植药材，既不占用耕地，又能实现经济利益。现今正在加快中成药的发展，中成药技术已较为发达，越来越多的中成药品出现，增加了中药材的需求。另外人们越来越注重健康，在使用药物的时候，逐渐倾向中药，因此未来中药有着较好的前景。

综上这几个项目也只是给大家参考，因为每个地区适合的项目不一样，而很多项目也因人而异，如果你怕失败，再没有很大的把握之前，千万不要盲目选择。

年轻人怎么创业赚钱?

现在的创业人群中，大多数都是一些年纪不大的年轻人。但是，我们可以通过一些社会调查看到，有一些年轻人通过创业的方式，获得了一定的成功，改变了自己的生活状态，也实现了自己的价值。但是，大部分的年轻创业者都是在创业的路上坎坎坷坷，甚至走到一小半就被困难打垮，草草了事。

创业失败的原因其实非常简单，就是资金的问题。无论你的创业想法多么新颖，或者前景多么好，如果没有资金的支持的话，都不会走的太远。而创业虽然是年轻人实现自己价值的一种途径，但是，创业的根本目的，其实还是赚钱。所以说，在创业之前一定要相好改如何创业，如何经营。

另外，创业的方式还分为很多种，比如开一个小店铺，比如开公司，比如办厂等等。在创业之前，要想好自己想要在哪个方面去发展。如果是做一个小的店铺的话，就要想要租房，装修，采购，营销等等。当然，营销这一点无论是那种创业方式，都是非常重要的。其他的开公司，办厂基础的东西相信至创业之前，创业者都会做一些详细的了解。

这样看来，很多创业者的起步准备工作都是差不多的，但是，还是会有一些人创业成功，有一些人创业失败的。这就要看创业者的执行力了，执行力是对于创业来说是非常重要的。另外，还有一个创业者的综合能力，比如管理能力，财务能力，业务能力，行业相关的技术能力等等，这些都是关于年轻人如何创业中，需要学习的东西。

**源来好创业活动方案篇十一**

一、考核指标：

1、新引进投资上规模产业项目(100分)

2、当年列进省、市、县重点项目及完成情况(100分)

3、产业项目完成投资占固定资产投资比重(100分)

4、“四个一百”项目开发(200分)

5、产业平台建设情况(30分)

6、新增规模产业企业个数(每个奖30分)

7、规模产业产值计划完成情况(100分)

8、规模产业税收增长率(100分)

9、山海协作项目注册资本金增长率(80分)

10、山海协作项目中产业项目注册资本金增长率(80分)

11、合同利用外资(50分)

12、实际利用外资(60分)

二、考评办法

1、19个乡镇(街道办事处)创业竞赛考评实行千分制。指标计算保存小数点后两位数。

2、计分办法：引进简单“功效系数法”，即每项指标标准分值的60%部分作为基天职值，再对40%部分按以最高的值为满分，其它乡镇(街道办事处)的评分以其指标数值除以最高指标数值，再乘以标准分。计算式：指标得分=标准分×x%(基天职)+指标值最高指标值×标准分×y%(其中x+y=100%)。

3、新引进投资上规模产业项目指xx年新上投资500万元以上，并经县发改局立项和工商注册的产业项目。为鼓励引进新上较大规模产业项目，单个项目投资达xx万元以上的奖励100分，在此基础上，每增加1000万元奖励30分。同一项目最多只能两个单位引进和计算引办项目成绩。

4、引进山海协作项目注册资本金是指xx年11月至xx年10月之间注册的南平市外资金投资新办企业的注册资本金以及这一时期老企业变更追加的注册资本金。

5、“四个一百”项目开发考核的对象为列进南平市“四个一百”项目开发考评的总投资1000万元以上，当年投资规模600万元以上的投产、在建、开工、前期(储备)四类项目。

6、上年已计分的新上项目“流失”，应书面说明，并在本年度新上的项目中补上一个。

7、有兴浦路西段延伸建设、220千伏输变电线路建设、产业园区二期建设、下岚路至产业园区道路拓宽改造等重点工程建设有关任务的乡镇，其工作完成情况列进考核指标第2项进行考评。

8、第1、2、3、4、5项考评指标由县发改局(项目办)制定考评办法并提供考评结果。第6、7、8项考评指标由县经贸局制定考评办法并提供考评结果。第9、10项考评指标由县农办制定考评办法并提供考评结果。第11、12项考评指标由县外经贸局制定考评办法并提供考评结果。全县创业竞赛考评由县统计局提供考评结果，报县创业竞赛领导小组和县委常委会审议确定获奖单位。

三、奖励办法

1、各乡镇(街道办事处)考评总分达到标准分的70%以上才能获得评奖资格。

2、19个乡镇(街道办事处)的创业竞赛取前六名，第一名奖励3万元，第二名奖励2.5万元，第三名奖励2万元，第四名奖励1.5万元，第五名奖励1万元，第六名奖励0.5万元。

**源来好创业活动方案篇十二**

有车的话在农村跑运输很不错的一个选择!以前的农村到处都是泥泞的道路，鲜少有大马路，但是现在大部分农村都已经把路修进了村子里，道路自然十分平稳。

而许多人需要搬运物资，有些商家也需要寻找长期合作的运输司机，包括农村经常办各种宴席，有些物品也是需要找搬运的!况且，农村的车子比较少，运输行业的竞争压力极小，比在城市里赚钱多了!

2024创业做什么赚钱卖手机利润巨大

农村也有许多年轻人，随着智能手机的普及，农村的小孩以及老人也都能熟练操控手机。在农村开一家手机专卖店，创业者不需要采购大量手机，只要一小部分货和价格比较低点的手机，便可以开展销售。人们对手机的需求是一定的，只是要注意一点，一定要以卖智能机为主，老年机为辅!

2024创业做什么赚钱有机蔬菜发展空间广阔

现在国家大力扶持三农，所以回农村从事农业也是一个很好的选择。这里的农业，不是指下地种田，而是紧紧贴近当代需求诞生的产物。

比如说种植有机蔬菜，现在的人们推崇绿色健康，但是市面上大量的蔬果都是打了农药或者激素而生长的，非常不利于身体健康。

大家平时在超市买菜也可以看到，普通蔬菜往往2.3块的价格，而有机蔬菜可以卖到10几甚至20几块，普遍比市面价格高5-6倍!并且市场紧缺，供严重小于求，可以说，这个项目的发展前途不可估量!

**源来好创业活动方案篇十三**

激情无限，创业飞扬

二、活动背景

纵观现在社会实际状况，虽然协会为成员们提供了很多职业发展锻炼的机会，但是都停留在如何更好的进入企业工作，而成员的自主创业能力仍然较低，在这样的背景下，我协会特举办20xx创业项目设计大赛，让协会成员亲自体验创业，积累创业经验，培养创业兴趣，让创业梦想飞扬！

三、活动目的

本次活动的目的在于增强协会成员的职业规划意识，塑造协会成员勇于挑战，富于创造的品质，提升协会成员的创造力、执行力和竞争力，拓展协会成员创业的广阔视野。

四、活动时间

20xx年11月9日18:30

五、活动地点

大学生活动中心三楼

六、参赛对象

职业发展协会全体成员

七、活动过程

前期：

1、各部部长举行内部会议，进行比赛安排，并通知各部会员。

2、比赛筹备工作（包括流程设计、场地布置、邀请评委、嘉宾和观众等），和初步宣传工作。

中期：

1、职业发展协会9个部门所有参赛选手按照编号依次上场介绍自己的创业设计项目。

2、评委对所有参赛选手进行打分，并汇总，按照分数确定一、二、三等奖以及10名优秀参赛者。

后期：

1、由此次活动嘉宾对获奖选手进行颁奖。

2、获奖选手上台对此次比赛进行总结，并发表获奖感言。

3、各负责人安排相关人员清理场地卫生，将相关设备整理归位。

八、活动预算

展板2个160元

矿泉水150瓶220元

宣传横幅2条120元

证书3个30元

奖状10个50元

纸笔10份25元

共计605元

九、注意事项

1、活动期间将手机调为静音或震动状态。

2、活动期间注意秩序，禁止随便走动。

3、望大家积极参与，准时到场。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn